


# Le Sette Regole per Avere Successo – di Stephen Covey

## Le Sette Regole per Avere Successo: è sicuramente uno dei testi più innovativi nel panorama della letteratura manageriale, un vero caso editoriale

Le Sette Regole per Avere Successo: in attesa dell'uscita  del libro riporto un elenco stilato dal grande Steve Jobs e che credo siano comunque un buon anticipo del contenuto di questo prezioso libro!

1. **Ottieni ciò che ami.** Jobs ha detto una volta, “Le persone con la passione possono cambiare il mondo e migliorarlo.” Quali consigli possono servire a chi vuole essere imprenditore? Steve ha detto: “Cerco un lavoro come un messaggero o per sapere esattamente cosa mi piace fare.”, tanto che per lui la passione era tutto.
2. **Lascia un segno nell'universo.** Jobs credeva nel potere della visione. Una volta ha chiesto al presidente della Pepsi, John Sculley, “Vuoi per passare il resto della tua vita a vendere acqua zuccherata o vuoi cambiare il mondo?” Non perdere di vista il tuo obiettivo.
3. **Disponi delle connessioni.** Jobs ha detto una volta che la creatività si sta collegando alle cose. Questo significa che le persone con diverse esperienze di vita possono vedere cose che gli altri non possono. Steve ha preso lezioni di design in calligrafia al college, anche se non gli sarebbero mai servite nel settore informatico, il fratello costruì il primo Macintosh ed è

stato il primo computer con i caratteri grafici disegnati. Jobs ha viaggiato in India e in Asia. Ha studiato design e ospitalità. Non dobbiamo vivere in una bolla. È necessario collegare le idee provenienti da diversi settori.

4. **Dire di no a molte cose.** Jobs era molto orgoglioso della Apple, sia per ciò che ha fatto che per quello che si è rifiutato di fare. Quando tornò alla Apple nel 1997, trovò una società che produceva 350 prodotti e decise di ridurre il numero a 10 nel corso di un periodo di 2 anni. Perché? In modo da formare un gruppo di esperti per ciascun prodotto.
5. **Crea intensamente esperienze diverse.** Jobs ha visto anche che l'esperienza porta innovazione nel servizio al cliente. Quando portò il primo concetto del primo Apple Store, disse che sarebbe stato per diversi negozi, che sarebbe stato non solo un luogo in cui i prodotti vengono tenuti, ma negozi che arricchiscono la vita. Tutto è stato concentrato sull'esperienza e la creazione di un legame emotivo con i clienti e il marchio Apple. Che cosa fai per arricchire la vita dei tuoi clienti?
6. **Perfeziona il messaggio.** Si possono avere le idee migliori del mondo, ma se non riesci a comunicare, non conta molto. Jobs è stato il miglior narratore di tutti i datori di lavoro di tutto il mondo. Invece di creare una presentazione come la maggior parte fanno di solito, ha informato, educato, ispirato e divertito, tutto in una sola presentazione.
7. **Vendi sogni, non prodotti.** Il suo lavoro ha catturato la nostra immaginazione, perché lui davvero sapeva capire il cliente. Sapeva che non avrebbe catturato la nostra immaginazione se i suoi prodotti fossero stati complicati da usare. Il risultato? Un singolo pulsante sulla parte anteriore per l'iPad. E' così semplice. I clienti non si preoccupano di come usare i prodotti. Si preoccupano solo di se stessi, le loro speranze, le loro

ambizioni. Jobs ci ha insegnato che se aiutiamo i clienti a raggiungere i loro sogni personali, tutti noi possiamo vincere le nostre sfide.

Leggi l'estratto del libro!

